

什么样的人需要保险顾问? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BB_80_E4_B9_88_E6_A0_B7_E7_c35_45401.htm 现代市场是一个开放和充满效率的市场。对保险市场而言，开放和充满效率表现为保险经济关系双方在这个市场中能顺利地实现各自合理的目标。但是，保险商品具有其本身特殊性，不直接表现为一种物质形态而是表现为一种经济保障，大多数的购买者由于专业知识的缺乏对该经济保障不能正确地分析和评价，供需双方往往不能立即成效。因此，在保险市场上，需要一个中介机构发挥桥梁和纽带的作用。保险经纪人应运而生，他可以满足这一市场供需双方的要求；一方面，投保人可以通过经纪人迅速地在最佳条件下获得所需的保险保障；另一方面，保险人通过保险经纪人的中介作用，可以最快地将保险产品推销给特定的对象，并通过经纪人的市场信息反馈，改善保险产品的供给数量和结构。保险人需要保险经纪人拓展到其力量达不到或难以达到的业务领域。大量三资企业的建立，为我国保险业提供了一批不同于国内业务的客户和市场。据悉国外企业在华投资超过两亿元人民币的项目，贷款银行全部要求在保险方面聘请经纪人公司介入。由于外商企业缺乏对中国保险行情的了解，且习惯与依托其保险经纪人来安排保险事宜，国内保险公司难以直接与其建立业务联系。此外，保险经纪人能活跃于再保险市场，应需要分散风险责任的保险公司的要求，安排再保险业务，为他们寻找接受公司。其次，投保人需要保险经纪人为其提供风险咨询和保险管理服务。由于风险识别、评估技术和专业知识的限制，投保人

不能认识或全面认识风险（尤其在许多发展领域和高科技领域普遍存在这种情况），使其选择的保险保障范围和其风险状况不相匹配，需要保险经纪人参与其风险评估，提出风险处理方案。面对保险市场激烈的竞争，种类繁多的保险产品，大多数投保人不可能全面了解各种保险产品的保障程度、各保险人的财务状况、偿付能力、服务、信誉等。保险经纪人娴熟的保险技术和广泛的市场关系，能为投保人选择适宜的险种、公平的费率和适当的保险公司，使广大投保人避免投保行为的盲目性。总之，对于一个完善的保险市场，保险经纪人是必不可少的。要使保险业正常运转，则各个保险主体必须找到自己的利益平衡点。在各自坚守这个利益平衡点的前提下，才能维护整个市场的平衡稳定，从而将全行业的发展纳入良性循环。保险经纪人是联系保险人与客户的纽带，作为连结保险人和投保人的经营者和安排者，促成保险关系的中介力量，势必得到越来越大的发展。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com